

俯瞰経営学課題 1

東京大学工学系研究科 技術経営学戦略学専攻

37-176839 田村浩一郎

ネット系の会社を選んでください。

エムスリー

サービス概要

医療従事者が集うプラットフォームを提供し、メディアを提供している。
医療従事者に対してニュースや論文情報、治験、コミュニケーションの場、リクルートマッチングサービスなどを提供する。

そして、MR 君などの、的確な医療関連事項のサジェスト（広告）による収益性の高い広告事業を展開するとともに、単価の高い商品やリクルーティングを行っている。

目指すは医療界の変革と新付加価値の創造

M 3

Medicine : 医療
Media : メディア
Metamorphosis : 変容



医療界は巨大な産業セクター

- 国民医療費33兆、周辺まで含めると50兆
- GDPの10%
- コントロールしているのは29万人
(国民の0.2%の医師)

新しい価値を医療界に提供し続ける

- 医療界の課題や問題点を解決
- 人真似でない、ユニークなモデルを提供
- 高い付加価値を創出できる(高利益)分野に特化、骨太の企業価値向上を目指す

パフォーマンス

単位: 百万円		FY2015	FY2016	前年比
医療ポータル	売上収益	25,234	30,790	+22%
	利 益	14,844	16,709 *	+13%
エビデンスソリューション	売上収益	19,992	22,313	+12%
	利 益	3,908	5,307	+36%
海 外	売上収益	13,810	16,338	+18% ***
	利 益	1,614	1,582 **	▲2% ***
診 療 プラットフォーム	売上収益	2,902	2,823	▲3%
	利 益	239	216	▲10%
営 業 プラットフォーム	売上収益	1,283	1,466	+14%
	利 益	▲5	105	黒転
その他	売上収益	2,574	5,845	+127%
	利 益	532	1,416	+166%

2016 年第 4 四半期決算資料より、非常に高い収益性を持っている。

訴求価値

訴求価値は、医療系に特化した大きなプラットフォームを用いて、即時性のあるニュースや、学会情報など質の高いサービスを提供している。日本の大半の医師が登録していることもあり、デファクトスタンダードになっている。さらに、アメリカ、韓国や中国の医師の多くが登録しているので、国際的なコミュニケーションや情報共有が可能である。

ビジネスモデル

医療事業者に絞った質の高いプラットフォームメディアを作ることによって、医療現場は取り扱う金額が大きいことから（医師の給料の高さ、医療器具や薬品の高さ、医療事業者）、その事業効率をあげることによって大きな収益を見込め、かつ高い収益率を維持できる。

今後は AI を用いた効率化や、海外展開を進めてより高い収益性を創造しながら、海外での売上を伸ばす方針だ。